1. Ropa y peinados

He visto unos diseños maravillozos de alta costura y otras indumentarias femeninas de lo más alto en telas y costuras (ya lo había dicho de Pinterest) porque no entonces de comprar esos vestidos usados que generalmente se usan una o dos veces y entonces importarlos a países que hay muchos y mujeres hay muchas

que estarían dispuestas a usarlos. Se entiende que el negocio es la venta y el alquiler en tiendas nuevas que tengan servicio de estilistas.

Esto sería una cadena de casas para que vistan y peinen mujeres al mejor precio para lucir bien para las fiestas una salida una foto.

Hoy en día hay muchas mujeres" sencillas" pero estoy seguro de que no quieren serlo.

Imaginemos ahora que todas quieren sobresalir (y hombres

también) que se importe esta ropa y que el mercado vaya más rápido a nivel global. (Alquilando ropa de poco uso y con buenos peinados)

Así de esa forma los clientes pueden incluso hacer desfile de modelos o promociones de diferentes productos o simplemente para ir a un casamiento o un cumpleaños o para una salida romántica.

Usando la perspectiva que el look fashion pueda acceder cualquier persona a un precio razonable y con créditos. Mientras se puede ir

renovando el mercado con diseños nuevos con la misma estrategia.

Entonces el o la cliente va a entrar a esta casa y saldrá a la moda de primer nivel.

Se supone que es para personas que manejan un salario chico o medio. Y luego se hace una liquidación total cada un tiempo para renovar. Todas las mujeres se lo merecen y para acceder hay que esperar un tiempo pero poco. Que esta casa esté en los shoppings de todos los países. Se puede hacer

publicidad en las mismas redes sociales como algo imaginario pero que existirá.

He visto poco para hombres pero se puede hacer.

Entonces cuando se compra la ropa usada para alquiler con servicio de peluquería tenemos el resultado de abastecerse toda la comunidad y así sobresalir del resto (ese es el negocio) Imaginemos vestir a todas las mujeres de hi5 en un casa que las traten con cuidado especial al cliente. Toda la industria que movería desde el que

hace las telas hasta el fotógrafo pasando por la compra venta de vestidos. Habrá mayor consumo más rotatividad y dinamismo empresarial.

Puede haber un programa como el que hacía Roberto Giordano (que se puede hablar con el que está en Santa Teresa Uruguay) para que los guíe con su experiencia, mostrarle la propuesta para invertir.

El probador tiene que estar bien surtido.

También realizar pedidos exclusivos a través de la web o sea hacer tiendas para comprar lo que gusta y ganarse un cupón para peinados en esta casa.

Original

Daniel Triunfo

digagraciasporeducacion@gmail.com